制服丝袜在线,警惕虚假宣传、全面解答与解释解锁无限精彩、影视爱好者的必看选择!

百度推广现在还有人在做吗?

〖One〗、百度推广目前仍有很多人在做，尤其在SEM（竞价排名）和SEO（搜索引擎优化）领域，企业根据自身需求和预算选择不同策略，部分企业甚至同时采用两种方式。以下从不同角度分析其现状：SEM（百度竞价排名）仍有大量企业投入快速见效与持续投入：百度竞价排名通过出价直接获取搜索结果页的广告位，只要预算充足，关键词排名可立即生效。

〖Two〗、百度推广目前仍有流量，但相比过去有所减少。以下从百度推广的两种形式及流量现状展开分析：百度推广的两种形式竞价（SEM）基本操作：在百度公司开设账户，筛选关键词，用户通过关键词找到官网或宣传页面。

〖Three〗、然而，这并不意味着百度竞价推广没有前景。百度竞价推广平台仍然拥有巨大的流量池，无论什么行业，在未来的十年、二十年内竞价推广都将会一直存在。只是相比之前，现在做百度竞价推广可能更加需要精细化和专业化的操作。想要做好竞价推广，必须要成为有专业资历的SEMer。

如何在百度做首页推广?怎么收费的?

在百度做首页推广主要有两种方式：竞价排名和SEO优化，收费方式也有所不同。竞价排名 方式介绍：竞价排名是百度推广的一种主要形式，通过出价购买关键词的排名位置，当用户在百度搜索这些关键词时，推广信息会出现在搜索结果的前列。

开户收费：做百度推广首选是找当地的百度代理商开个推广账户，费用一般是预存款5000+开户费1000
广告扣费：你开好户后，客服会协助你完成账户结构的搭建，包括账户、推广计划、推广单元、关键词，关键词就是你想让客户通过搜索什么词展现你的广告，比如适合你的关键词如：搬家公司、搬家多少钱等。

目前百度推广的收费方式是按按效果计费的，企业可以根据自己的需要，灵活控制推广力度和投入费用。同时该推广可以设置多个关键词且没有数量限制。因此通过注册大量产品关键字使得企业的每一种产品都有机会被潜在客户发现。

请您先注册百度搜索推广账户，并支付必要的预付款项。在收到款项并确认您的账户内已添加关键词后，我们将在两个工作日内处理您的申请，对您的推广资质进行初步审核，处理完毕后即可为您开通账户。

在已参加推广的客户中，百度会选择高质量、高度吻合网民搜索需求的推广结果，将优先展示在首页左侧，余下的结果将依次展现在首页及翻页后的右侧。

SEO优化推广如何收费

〖One〗、SEO收费模式单纯关键词排名收费：根据关键词的竞争热度，每个关键词的优化费用在1000元至20000元不等。按月收费，自签订合同起，预算服务周期，在服务周期内，首月按月SEO项目的40%支付每月的服务费用，月底结算余款，直到达到效果后，全部付清。

〖Two〗、收费标准：按关键词指数定价，例如指数500左右的词，每日收费约100元（具体价格因服务商而异）。正规优化模式：特点：采用白帽SEO手段，优化周期长但效果稳定，适合企业官网长期排名维护。收费标准：每月优化10个词左右，费用约5000-8000元，服务对象包括全棉时代、爱慕内衣等品牌。

〖Three〗、在百度做首页推广可以选择竞价排名、SEO优化以及问答置顶等方式。竞价排名按点击次数收费，成本较高但效果显著。SEO优化可以按天付费，成本相对可控但需要时间周期。问答置顶根据关键词难度和置顶时间等因素定价，可以增加品牌曝光度和信任度。

〖Four〗、seo推广的收货主要是分以下两种：一，单个关键词的优化收费：这种主要是指根据关键词的难易程度来收费，比如指数，收录量，竞价数量，首页独立网站数量，收费每个地方每个人都有可能不一样。

〖Five〗、按天扣费模式下，一旦关键词达到首页，每日扣费3元。假设一年内有10个关键词每日展现，费用高达10950元。随着关键词数量增加，费用也随之攀升。

〖Six〗、按月计费：企业每月支付固定费用，服务提供商持续进行优化工作，适合需要长期优化的企业，可确保网站持续改进和排名提升。按成果计费：服务提供商根据优化成果收费，如关键词排名提升、网站流量增长等，对服务提供商要求较高，适用于有明确绩效指标的项目。